

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA  
CENTRO SOCIOECONOMICO  
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS  
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

**MARCUS VINÍCIUS PANSERA FIGUEIREDO**

**PARA ALÉM DO *HOMO ECONOMICUS***

As contribuições da economia comportamental e institucional para a compreensão do  
comportamento econômico humano

FLORIANÓPOLIS, 2013

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA  
CENTRO SOCIOECONOMICO  
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS  
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

**MARCUS VINÍCIUS PANSERA FIGUEIREDO**

**PARA ALÉM DO *HOMO ECONOMICUS***

As contribuições da economia comportamental e institucional para a compreensão do comportamento econômico humano

Monografia submetida ao curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Santa Catarina, como requisito obrigatório para a obtenção do grau de Bacharelado.

**Orientador:** Prof. Dr. Ronivaldo Steingraber

FLORIANÓPOLIS, 2013

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA  
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

A Banca Examinadora resolveu atribuir a nota 7,0 ao aluno **Marcus Vinícius Pansera Figueiredo** na disciplina CNM 5420 – Monografia, pela apresentação deste trabalho.

Banca Examinadora:

-----  
Prof. Dr. Ronivaldo Steingraber

-----  
Prof. Dr. Jaylson Jair da Silveira

-----  
Prof. Dr. Wagner Leal Arienti

## **AGRADECIMENTOS**

Sou imensamente grato a todos que de uma maneira ou outra me ajudaram a concluir esta monografia. Principalmente ao Prof. Dr. Ronivaldo Steingraber, minha família e meus amigos.

## RESUMO

O comportamento econômico está consolidado na Economia sobre a forma do *homo economicus*, um modelo que concebe o indivíduo com faculdades psicológicas e computacionais extraordinárias. Este tipo de sujeito econômico é capaz de avaliar as diferentes utilidades das circunstâncias de seu cotidiano e entre todas as possibilidades escolher a que representa a maior utilidade consoante sua função de preferência. O *homo economicus* é uma idealização da racionalidade humana utilizado para atender certos objetivos delineados à sociedade por escolas de economia ortodoxa. Todavia os organismos humanos que deparamos na experiência pouco têm a ver com esse modelo imposto. A concepção de sujeito econômico da economia comportamental vai salientar os limites psicocognitivos e os vieses perceptivos que restringem os sujeitos alcançarem uma racionalidade plena. Enquanto a economia institucional vai demonstrar como o comportamento humano é guiado por regras e hábitos impingidos por diferentes tipos de instituições. O comportamento neste sentido vai ser mais uma resposta a estímulos elaborados por instituições do que o reflexo da livre escolha do ser humano.

**Palavras-chave:** Comportamento econômico, economia comportamental, economia institucional.

## ABSTRACT

The economic behavior is established in Economics under the disguise of the *homo economicus*, it is a model that conceives the individual as a bearer of extraordinary psychological and computational skills. This kind of economic being is capable to assess the different utilities that are on its day by day circumstances and among all the possibilities it chooses which represent the maximum utility accordingly to its preference function. The *homo economics* is an idealization of the human rationality used to respond to certain objectives set to the society by the orthodox stream of Economic. However, the human organisms which we face in the experience little have to do with this model imposed. The conception of economic being from the behavioral economics will outline the psychocognitive limits and the perceptive bias that constrain these subjects to achieve full rationality. Moreover, the institutional economics will show how the human behavior is guided by rules and habits that are inflicted by different sorts of institutions. Behavior by this mean will be more a response to institutional stimuli than an image of human free will.

**Key-words:** Economic behavior, Behavioral Economics, Institutional Economics.

## SUMÁRIO

### CAPÍTULO I

<b>1. INTRODUÇÃO</b> .....	7
1.1 OBJETIVOS.....	10
1.1.1 Objetivo Geral.....	11
1.1.2 Objetivos Específicos.....	11
1.2 JUSTIFICATIVA.....	11
1.3 METODOLOGIA.....	11

### CAPÍTULO II

<b>2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA</b> .....	17
2.1 O <i>HOMO ECONOMICUS</i> : A ABORDAGEM ORTODOXA.....	17
2.1.1 Racionalidade Universal e Informação Completa.....	18
2.1.2 Função Demanda e Utilidade.....	21
2.1.3 Expectativas.....	23
2.2 RACIONALIDADE LIMITADA E COGNIÇÃO: A CONTRIBUIÇÃO DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL.....	24
2.2.1 Racionalidade Limitada.....	26
2.2.2 O Processo de Tomada de Decisão.....	27
2.2.3 <i>Satisficing</i> .....	31
2.2.4 Heurística.....	32
2.2.5 Instituições.....	35
2.3 O COMPORTAMENTO COLETIVO: A CONTRIBUIÇÃO DA ECONOMIA INSTITUCIONAL.....	35
2.3.1 O que são Instituições?.....	36
2.3.2 Comportamento Econômico.....	39

### CAPÍTULO III

<b>3 CONSIDERAÇÕES FINAIS</b> .....	42
<b>REFERÊNCIAS</b> .....	45

# 1 INTRODUÇÃO

As opiniões sobre o que é o objeto de estudo da Economia são muitas e controversas, mas dentro desta discussão conseguimos chegar a um denominador comum em qual toda análise econômica é dependente: o comportamento humano. O fator humano na Economia é de grande importância para moldar termos como *troca*, *preço*, *juro*, *trabalho*, pois a matéria econômica é erigida sobre premissas básicas que servem como suporte teórico para o alcance dos limites da ciência. Essas premissas são construídas sobre um “paradigma de homem e um padrão de sociedade” (PRADO, 1994, p. 5). É sobre estes dois pilares que debruçaremos nossas atenções e prosseguiremos nossa pesquisa para entender como este paradigma de homem e sua interação social está posto no arcabouço teórico econômico. Iremos defrontar duas visões distintas sobre o tema, uma ortodoxa e outra heterodoxa. Começaremos aqui definindo o escopo da importância e do entendimento de sujeito para a Economia e quais as características dele vale os nossos cuidados.

Blaug (1999) ajuda-nos a delimitar a Economia como uma ciência preocupada com a ação humana, possuindo um diferencial das outras ciências por ser capaz de apresentar teorias rigorosas acerca deste assunto. Lionel Robbins vem dizer que a ciência econômica é a ciência da escassez e a faceta do comportamento humano qual devemos estudar, nós economistas, é aquela condicionada por esta limitação de recursos (RAMOS, 1993) juntamente com a maneira que o ser humano aplica estes recursos a determinados fins (BLAUG, 1999). Podemos dizer, então, que o *homo sapiens* transmuta-se em homem econômico quando toma decisões de alocar recursos escassos e interfere no meio em que vive. A Economia visará descrever e prever o comportamento de diversos tipos de homem econômico (BLAUG, 1999). Nesta monografia procederemos na investigação do comportamento humano frente ao processo de tomada de decisões e quais são os fatores que influenciarão essa atividade da faculdade humana.

Não existe consenso dentre os economistas sobre como entender o processo de tomada de decisão dos indivíduos, quais as características do comportamento humano pertinentes para a análise econômica e quais são os limites da Economia, da Psicologia, da Sociologia, Filosofia no assunto. Nos primórdios da história do pensamento econômico os vieses analíticos do comportamento econômico do ser humano eram permeados por fatores morais e filosóficos (COSTA, 2012), mas estes valores foram esvanecendo ao decorrer do tempo. Atualmente a

corrente principal da Economia aceita o conceito de homem econômico elaborado por John Stuart Mill em 1836. Este economista veio a criar um modelo de comportamento humano que vem a ser conhecido como *homo economicus*. Essa compreensão foi cada vez mais, e fortemente, defendida pela ortodoxia econômica e hoje é o que consta nos principais livros textos da disciplina.

O *homo economicus* é um conceito que define um modelo de comportamento econômico despreendido de características políticas, culturais, antropológicas (GRESPLAN, 2002). É a elaboração de um tipo ideal de sujeito econômico, quem tem suas preferências claramente hierarquizadas, onisciente de sua realidade, possuidor de uma habilidade computacional excepcional e cujas ações têm como única finalidade a locação ótima dos recursos escassos (PRADO, 1994). Este conceito idealizado do comportamento econômico foi consolidado na teoria mediante o sacrifício de um tipo real.

A predominância do *homo economicus* aconteceu pelo fato de os cientistas temerem perder o rigor científico da Economia, estes possuíam uma noção que construindo o padrão de comportamento econômico sob esta égide estariam atribuindo uma neutralidade ao tema (TSAKALOTOS, 2005). Os cientistas sentiam a necessidade de criar um termo tão acurado e constante quanto às propriedades dos elementos naturais. No entanto, contrario a muitas opiniões, não podemos tentar equiparar a ciência econômica com as ciências naturais. O principal argumento é que a Economia é um resultado da ação humana, o sistema econômico é um elemento artificial do mundo, construído pela humanidade (SIMON, 1981). Ademais, há duas diferenças básicas entre estas ciências: primeira, o elemento das preferências, do gosto das pessoas, o que dirige o comportamento econômico não possui constância tal quais os pesos atômicos dos elementos químicos; segunda, um comportamento estático, tais quais os equilíbrios químicos, é inviável na sociedade humana devido ao constante processo de aprendizado que afeta o comportamento humano (RAMOS, 1993). Ainda o mais, não podemos aceitar um modelo de comportamento humano tão fechado quanto o do *homo economicus* porque este não comporta em sua definição a irreversibilidade do tempo, não compreende a Economia como um processo histórico inserido em um mundo de incertezas, onde as expectativas moldam o comportamento dos indivíduos e as instituições participam ativamente na esfera econômica.

Os cientistas econômicos que adotam o *homo economicus* como base para suas pesquisas devem estar alertas ao omitir as características substantivas do comportamento humano porque estarão reproduzindo valores normativos daquela determinada ideologia. Não devem

agarrarem-se a falsa esperança de estar construindo uma ciência neutra. Aqui partimos da convicção de que precisamos alcançar um conceito além do *homo economicus* para conseguir construir um modelo de comportamento econômico do ser humano condizente com as características observadas nos indivíduos. Consideraremos o comportamento humano como um sistema em constante mutação, adaptando-se aos mais variados meios. Sobre esses queremos mostrar suas características dinâmicas e como podemos entender suas modificações e evolução no tempo, pois “as generalizações econômicas não são permanentes nem definitivas” (RAMOS, 1993, p.95).

O intuito maior desta pesquisa é fornecer ferramentas para que se pense criticamente o conceito de *homo economicus*, para que possam ser enxergados os fatores dinâmicos e mutáveis do comportamento humano e que possa dizer que o modelo de homem econômico criado pela Economia tenha uma semelhança maior com o *homo sapiens*. Para auxiliar neste objetivo usaremos de duas escolas econômicas heterodoxas, cujo entendimento sobre o comportamento econômico dos indivíduos diferem das escolas e cientistas que apoiaram a construção do *homo economicus*. Estas escolas heterodoxas são da economia comportamental e a economia institucional. Esta primeira vertente analisará o indivíduo econômico através das suas limitações internas, tomando emprestados variados conceitos da psicologia para entender como a racionalidade defendida pela ortodoxia é inalcançável e de que forma esta afeta suas decisões. A economia comportamental irá contrapor-se à ortodoxia de forma a desafiar as suposições basilares desta quanto ao comportamento humano e sua fraca capacidade de previsão (KAO, 2011). A segunda vertente, a economia institucional, irá analisar o comportamento em seu meio. Tem como objetivo mostrar como as relações sociais moldam as decisões econômicas dos indivíduos. Adicionará ao debate sobre o comportamento econômico o fator do coletivo, como a conformação social atinge as escolhas individuais. Desta forma, com a economia comportamental e a institucional, analisaremos fatores endógenos e exógenos aos organismos.

Por fim, com este trabalho, procuramos responder questionamentos como: qual a contribuição do *homo economicus* para a compreensão do comportamento econômico dos indivíduos? Essa contribuição atende às necessidades atuais de explicação e previsão dos fatos econômicos? Como a economia institucional e a comportamental irão ajudar a modelar um sujeito econômico a qual podemos nos identificar.

## 1.2 Objetivos

### 1.2.1 Objetivo Geral

O objetivo maior deste trabalho é salientar as contribuições das escolas de economia comportamental e economia institucional para uma compreensão ampliada sobre o comportamento econômico humano, de maneira que enriqueça o conceito de *homo economicus* consolidado nas principais correntes teóricas da Economia e adicione um entendimento holístico à discussão do tema.

### 1.2.2 Objetivos Específicos

Para retomar o conceito de *homo economicus* e repensar este modelo de comportamento humano determinaremos alguns passos que serão necessários galgar antes de chegarmos a um novo entendimento sobre o comportamento econômico dos indivíduos.

O primeiro passo deste trabalho é reconstituir a definição de *homo economicus* para entender como as principais correntes ortodoxas da economia vêem o comportamento humano na esfera econômica. Segundo, escrutinar o trabalho da escola de economia comportamental e apontar os aspectos endógenos que condicionam e limitam a ação econômica individual. O terceiro é identificar dentro do pensamento da escola institucional os aspectos exógenos do organismo quais têm papel importante para moldar o comportamento humano. Como último passo, justapor as três análises para fazer um apanhado geral do que podemos usar das contribuições das escolas estudadas.

### 1.3 Justificativa

Para Lionel Robbins, em seu tempo, a Economia encontrava-se em crise. Uma crise desfraldada pelo afastamento da teoria do mundo em que vivemos. Robbins entendia que se dava atenção excessiva para as características econômicas dos problemas de sua época e tentava solucioná-los basicamente através dos dogmas de uma Economia pura, amplamente matemática. Assim deixando de lado fatores interdisciplinares igualmente importantes (RAMOS, 1993). Aqui neste trabalho concordamos que esta crise da matéria econômica perdura, a Economia dos livros textos de nossa época perdeu a holística e interdisciplinaridade de outrora. A Economia defendida pelas principais correntes teóricas encontrou seu limite de explicação e previsão dos fatos econômicos.

Esta pesquisa é o fruto da necessidade de reencontrar a origem interdisciplinar da Economia, pois se percebe uma deterioração na confiabilidade das leis econômicas, juntamente com o moral dos economistas. Ademais, com o avanço na Psicologia e nas Ciências Sociais, a matéria econômica pode contar com conceitos mais sofisticados destas áreas. Não se pode continuar dependendo de conceitos fechados de uma Economia dogmática, tal qual o *homo economicus*, pois o comportamento humano é um conceito em constante mutação, adaptando-se às variações do meio em que vive. Concepções de comportamento estático como defendido pela ortodoxia econômica são insuficientes para entender a faceta dinâmica da humanidade.

O conceito de *homo economicus* encontra seu limite explicativo porque ignora que: i. o sujeito não age unicamente por motivos racionais; ii. o fator econômico das decisões é apenas um entre outros para ser ponderado como motivador de uma escolha, este “não é o único nem, frequentemente, o mais importante” (RAMOS, 1993, p. 106); iii. existe uma dificuldade em verificar empiricamente as funções de utilidade; iv. se retirarmos da teoria a noção de concorrência perfeita, racionalidade transforma-se em um termo ambíguo, uma vez que o meio da tomada de decisão não é mais dominado; v. extinguindo a previsão do futuro por parte dos sujeitos, uma ação estratégia racional é difícil de ser adotada; vi. existe uma distinção entre a realidade vivida pelos sujeitos e qual fração desta é de fato percebida pelo sistema cognitivo dos indivíduos, e portanto sobre qual conceito de *realidade* é tomada as decisões (SIMON, 1959).

Encontramos na economia comportamental e na economia institucional as compreensões sobre o comportamento econômico dos sujeitos para preencher aquela lacuna explicativa.

Estas duas escolas compreendem as singularidades do sistema orgânico individual e do sistema social. Herbert Simon, pioneiro da escola comportamental de economia, faz uma alegoria que deixa claro a importância de estudar tanto o meio quanto o indivíduo em suas particularidades: Para verificar “se uma faca irá cortar, [esta] depende do material de sua lâmina e da dureza da substância sobre a qual ela é aplicada” (SIMON, 1981, p. 09, tradução nossa). Com essa comparação notamos que as propriedades inerentes ao organismo e ao seu exterior são determinantes de uma tomada de decisão plausível. Ainda, Simon adiciona que se desejamos prever “o comportamento de curto prazo de um organismo adaptativo, ou seu comportamento em um ambiente complexo com mudanças bruscas, [...] precisamos saber sobre sua estrutura interna e seus mecanismos internos de adaptação” (SIMON, 1959, p. 254, tradução nossa).

Esta pesquisa não é uma tentativa de provar a impossibilidade da existência do *homo economicus*, mas de levantar o questionamento sobre a utilidade de um programa de pesquisa que ignora as questões de obtenção de informações para a tomada de decisões por parte dos indivíduos e atribui aos sujeitos econômicos conhecimento completo sobre o passado, presente e o futuro estado do mundo (CALDWELL, 1983). Apesar de estar inerente no comportamento humano certa intencionalidade para alcançar determinado fim, também não podemos indagar que esta intencionalidade seja a de maximizar o resultado de sua ação (RAMOS, 1993). Desta forma “como os [sujeitos econômicos] podem ser ditos racionais a qualquer momento quando eles estão em processo de aprendizagem?” (HODGSON, 1998, p. 175, tradução nossa).

Concluindo as justificativas da importância deste trabalho vale ressaltar a indagação de Eleutério Prado (1996) comentando que os economistas estão demasiadamente preocupados com o que se encontra à suas frentes e assim abandonam para trás os questionamentos mais básicos sobre os paradigmas em quais repousam suas certezas, e também o questionamento de Tsakalotos (2005): se o ideal de sujeito econômico diferisse do que está posto, a teoria econômica não nos pareceria diferente e privilegiaria práticas sociais distintas?

## 1.4 METODOLOGIA

Mark Blaug já diria: “Qualquer controvérsia na Economia envolve questões de metodologia” (BLAUG, 1999, p. 17), e o nosso debate não foge desta máxima. A disputa entre os cientistas econômicos para construir um conceito de comportamento econômico está fortemente atrelado à metodologia que cada um usa para chegar às suas conclusões. Portanto sentimos a necessidade de fazer um breve comentário sobre as metodologias usadas por cada escola do pensamento econômico.

A ortodoxia econômica, a economia clássica e neoclássica, usa como base para a argumentação teórica o método hipotético-dedutivo e o individualismo metodológico. O individualismo metodológico consiste em chegar às conclusões gerais através de uma visão atomista do mundo, onde a elaboração de um padrão de comportamento do consumidor é a base fundamental (RAMOS, 1993). Já o método hipotético-dedutivo utilizado pela ortodoxia é a obtenção de “premissas [...] derivadas da introspecção e da observação casual dos vizinhos e nesse sentido constituíam verdades *a priori*, sendo conhecidas, podemos dizer, antes da experiência” (BLAUG, 1999, p. 95). O método utilizado pela economia clássica e neoclássica também é conhecido pelo nome de *a priorismo*, porque tenta chegar ao entendimento do comportamento a partir de uma concepção do geral até o individual. Leon Walras defende em seu *Compendio dos Elementos de Economia Política Pura* o modo que ele julga acertado para se fazer Economia:

Elas [as ciências matemáticas] abstraem, desses tipos reais, tipos ideais, que definem; e, com base nessas definições constroem *a priori* todos os andaimes de seus teoremas e de suas demonstrações. Depois disso, retornam à experiência, não para confirmar, mas para aplicar suas conclusões. [...] Para seguir esse método, a Economia Política Pura deve tomar da experiência tipos de troca, de oferta, de demanda [...]. Desses tipos reais deve abstrair, por definição, tipos ideais e raciocinar sobre estes últimos, só retornando à realidade depois da ciência feita e tendo em vista aplicações (WALRAS, 1986, p. 24).

Mais adiante em sua obra ele adiciona que “[...] em boa lógica, é preciso ir-se do caso geral ao caso particular e não do caso particular ao caso geral [...]” (WALRAS, 1986, p. 36). Nessas passagens podemos notar o caráter normativo que se tenta impingir à Economia. Por consequência o *homo economicus* vem a ser um conjunto de comportamento que o indivíduo deve ter, em direção contrária do comportamento que de fato podem ter.

Para analisar criticamente o conceito de *homo economicus* devemos questionar até que ponto a dedução utilizada pela ortodoxia é suficiente na doutrina econômica? “Qual o grau de evolução que a nossa ciência atingiu, quais os verdadeiros juízos que já possui ou pode pedir de empréstimo a outras ciências, principalmente à psicologia?” (SCNEIDER apud RAMOS, 1993, p. 71). Robbins concorda que há elementos da Psicologia na Economia, tal como as teorias do prazer e da dor de Jevons, a concepção de homem como máquina de prazer e dor de Edgeworth. No entanto seria desnecessário se ater a qualquer doutrina específica daquela ciência, pois considera que processos subjetivos como valoração de objetivos está fora do alcance das explicações científicas (RAMOS, 1993).

A economia institucional virá adotar uma metodologia similar ao do hipotético-dedutivo, mas será contrária à visão atomista de mundo. Estes cientistas econômicos irão retirar ideias gerais sobre o comportamento individual contextualizando-o no ambiente social em qual está inserido. Por Hodgson (1998) “o movimento metodológico dos institucionais é das ideias gerais sobre agência humana, instituições e processo evolutivo econômico às ideias específicas e teorias relacionadas a instituições econômicas ou tipos de economia” (p. 168, tradução nossa). A direção da construção metodológica dos economistas institucionais advém da necessidade de “mostrar como grupos específicos de hábitos triviais estão incrustados em, e reforçados por instituições sociais específicas [...] desta forma, os institucionalistas vão do abstrato ao concreto” (HODGSON, 1998, p. 169, tradução nossa).

De forma oposta a estas escolas, verificaremos uma inversão na metodologia adotada pela economia comportamental. A forma de pesquisa dos economistas comportamentais é uma que busca compreender quais são os fatores endógenos determinantes do comportamento humano e como estes interagem com os fatores exógenos. Aqui voltamos para uma ótica que tem o indivíduo como centro da análise econômica, mas com uma abordagem indutiva.

A economia comportamental irá buscar através de testes empíricos padrões no comportamento econômico sobre quais possamos delimitar uma tendência. Estes irão retirar da observação o conceito de sujeito econômico. Herbert Simon, o pioneiro desta escola, delimitou o método da economia comportamental como sendo uma análise de um ambiente interno, o organismo humano, e outro externo, a sociedade. Assim, “se o interior é apropriado ao exterior, o artefato servirá seu propósito” (SIMON, 1981, p. 09, tradução nossa). O artefato mencionado por Simon são os sistemas artificiais criados pelo engenho humano, tal qual o comportamento social. Além dessa suposição ele coloca que “podemos com frequência prever o comportamento a partir do conhecimento dos objetivos do sistema e de seu

ambiente externo com apenas suposições mínimas sobre o ambiente interno” (SIMON, 1981, p. 11, tradução nossa), mas não unicamente por estes objetivos. Extrairmos desta passagem que para entender o direcionamento do comportamento humano não necessitamos retomar o percurso evolucionário do organismo, tampouco esmiuçar a *psyche* humana, mas os limites do comportamento.

Com o entendimento de Simon sobre a sociedade como um sistema artificial, compreendemos que o *homo economicus* é um tipo de artefato produzido pelos economistas programado para apresentar respostas consistentes aos objetivos estabelecidos para o organismo e os do ambiente externo no qual está inserido, como por exemplo, a maximização de utilidade. Assim a ortodoxia constrói um conceito de tipo ideal subordinado a um ambiente externo também idealizado. Neste tipo de ambiente, com fluxo perfeito de informações, quantidade infinita de possibilidades de troca, os indivíduos são entendidos serem altamente adaptáveis aos mais variados cenários. Se prosseguirmos com esta concepção pouco teríamos de saber sobre as limitações dos organismos humano, se o sujeito econômico conseguisse se adaptar tão facilmente as mudanças de cenários da vida econômica bastaríamos delinear quais são os novos objetivos exigidos do sujeito por essa nova configuração da realidade. Nada necessitaríamos descobrir sobre o ambiente interno dos sujeitos econômicos.

O ser humano é de fato um organismo capaz de adaptar-se aos mais variados ambientes, no entanto apresenta restrições que dificulta esta tarefa. Por mais que tentemos moldar o comportamento econômico de acordo com novos sistemas, ele apenas irá responder em parte ao ambiente de tarefa, e outra parte responderá às limitações do organismo (SIMON, 1981). Isto mostra a dificuldade de extrairmos uma idealização do comportamento e do ambiente e tentarmos encaixar o comportamento humano dentro destas abstrações.

Concluindo, percebemos que cada escola econômica utilizada neste trabalho utiliza-se de uma metodologia distinta para chegar a suas conclusões acerca do comportamento econômico humano. Há certo antagonismo epistemológico entre elas e nos faz questionar se é válido contrapor suas ideias finais ao invés de questionar como se chegou a elas. Este debate sobre a origem e meio de obtenção das ideias econômicas é extenso, portanto foge do escopo desta monografia. Mas para abrandar esse conflito utilizaremos-nos da *adução* como conceituado por Blaug: esta é uma “operação não-lógica que consiste em pular do caos, que é o mundo real, para uma intuição ou tentativa de conjectura acerca da relação real existente entre o conjunto de variáveis pertinentes [...]” (BLAUG, 1999, p. 54). Utilizaremos de uma análise

baseada na adução seguida da dedução. Podemos assim, aproveitar das contribuições de todas as escolas aqui escolhidas.

No geral, a pesquisa apresenta um teor qualitativo e bibliográfico de caráter exploratório. Apoiaremos o conceito de *homo economicus* nos trabalhos da ortodoxia econômica, o que entendemos fazer parte dela as escolas clássica e neoclássicas. Para tais utilizaremos as contribuições de Walras, Marshall e Jevons. A heterodoxia qual irá contrapor a ideia de *homo economicus* será aquela das escolas de economia comportamental, com as contribuições Herbert Simon, Richard Thaler, Daniel Kahneman e Amos Tversky. Também utilizaremos da economia institucionalista com os trabalhos de Veblen e Commons.

## 2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

### 2.1 O *Homo Economicus*: A Abordagem Ortodoxa

Nesta seção será analisado o modelo de comportamento econômico aceito nas principais correntes teóricas da ortodoxia econômica: o *homo economicus*. É defendido que os princípios básicos que modelam o comportamento deste conceito são conhecidos intuitivamente e fazem parte do senso comum da sociedade. O fundamento consiste em que os indivíduos sempre escolherão o maior bem aparente, suas necessidades são saciáveis e o trabalho é gradativamente mais indesejado (JEVONS, 1983). Adicionalmente, podemos enxergar que o *homo economicus* foi construído sobre os pilares do reducionismo metodológico, da racionalidade universal e informação perfeita sobre o mundo, da tomada de escolha que objetiva o equilíbrio, da clara compreensão sobre seus gostos e assim de sua função de utilidade e demanda e da clarividência sobre o futuro qual torna suas escolhas no presente consistente com as suas expectativas (PRADO, 1994).

Por reducionismo metodológico devemos compreender de que se trata de concentrar as observações analíticas sobre as ações individuais em detrimento às coletivas. O *homo economicus* será a peça mais importante para a análise dos fatos econômicos.

Construir um modelo de comportamento regido pela racionalidade universal e por um arcabouço infinito de informações pertinentes à tomada de decisão é atribuir a todos os seres humanos habilidades de cálculo que os permitem orientar a tomada de decisão de acordo com certos axiomas de racionalidade tais quais os de transitividade – as preferências estão organizadas de forma lógica e crescente tal como A é preferível a B, B é preferível a C, então A é preferível a C, completude – qual sugere que o sujeito consegue vislumbrar todas as possíveis formas de dotar seus fatores, dominância – estabelece que mais é sempre melhor que menos, seletividade – determina que o sujeito busca o consumo que apresente maior utilidade e continuidade – as preferências são dadas de acordo com curvas de indiferença. Esses axiomas compreendem a maximização de utilidade nas escolhas, o critério decisório de última instância são os preços e inexistência de uma distinção entre a percepção e a realidade para o *homo economicus*.

Dentro do entendimento dos objetivos do comportamento humano, a ortodoxia vê que ele está direcionado para o alcance de um estado de equilíbrio entre suas necessidades e as possibilidades de alocação dos fatores. Dentro deste pressuposto é esperado do indivíduo engajar-se em trocas até alcançar um ponto de indiferença entre todas as utilidades adicionais no consumo. Concomitante à capacidade de introspecção que revela para o indivíduo suas diferentes funções de demanda. Uma vez atingido o equilíbrio, o *homo economicus* não teria nenhuma motivação para movimentar-se para fora dele, exceto por fatores externos à própria vontade. A utilidade adicional é facilmente observada ao tratar-se de grandes escalas, mas ao aproximarmos do comportamento individual a linha que delimita esta variação torna-se tênue. A síntese deste tipo ideal do comportamento econômico pode ser concebida como sendo de um ator econômico “interessado em satisfazer suas preferências e em consumir individualmente cestas de bens, ao invés de investir em relações. Ele é basicamente *associal* [...] e a maioria (se não todos) de seus relacionamentos com outros são através de mercados e contratos” (TSAKALOTOS, 2005, p. 05, tradução nossa). Simon (1979) resume o comportamento do *homo economicus* da seguinte forma:

[...] os economistas [...] atribuem ao homem econômico uma onisciência racional absurda, tornando-o senhor de um sistema de preferências completo e congruente que lhe permite: a) escolher sempre as várias alternativas com que se defronta; b) saber em que consistem elas; c) realizar avaliações cuja complexidade é ilimitada, a fim de determinar que alternativas são mais desejáveis, e d) executar complicadíssimos cálculos de probabilidade que não amedrontam nem apresentam qualquer mistério (p. XXI)

Estas são as variadas características do *homo economicus* quais permitem a formulação geral das leis de procura e oferta. Toda outra característica fora deste conjunto é entendida como uma restrição à busca do interesse individual (TSAKALOTOS, 2005) e qual deve ser combatida. Mesmo se este modelo de comportamento econômico possa mostrar-se desprendido da realidade, é considerado válido pela ortodoxia porque este lado da Economia busca na teoria pura uma conquista sobre a razão analítica e dedutiva, para assim poder estabelecer o que pode ou não ser dito na matéria econômica (PRADO, 1994).

### 2.1.1 Racionalidade Universal e Informação Completa

Para a ortodoxia econômica, principalmente à corrente neoclássica, a racionalidade é uma característica inata do indivíduo. Esse pressuposto é o fundamento do comportamento econômico que dará suporte ao *homo economicus*. A racionalidade defendida por estes é a capacidade de ponderar inteligentemente a todo o momento o processo de tomada de decisão. São escolhas realizadas de tal maneira que estão sempre acertadas e consistentes às aspirações individuais, quais representam a alternativa que otimiza a utilidade dos fatores dentre o universo de possibilidade de acordo com as curvas de preferências.

No pensamento walrasiano o indivíduo “entra em cena no mercado pronto para a tomada de decisão [...] tem um conhecimento claro e distinto, completo e inequívoco das próprias preferências [...]” (PRADO, 1994, p. 08). Aqui podemos perceber que a racionalidade universal engloba a capacidade de introspecção dos indivíduos para entender e ordenar suas necessidades e vontades. Nas palavras de Walras (1986), “o homem é um ser dotado de razão e de liberdade, capaz de iniciativa e de progresso” (p. 10), sua vontade “é uma força clarividente e livre” (p. 16) e conclui que o homem possui “toda a faculdade, toda a liberdade de subordinar a finalidade das coisas a sua própria finalidade” (p. 17). Este economista irá completar seu raciocínio afirmando que estas faculdades são utilizadas para “obter a satisfação máxima de suas necessidades” (p. 67). Sendo este o quadro geral pintado por Leon Walras para designar o comportamento econômico dos indivíduos.

A ideia da maximização da satisfação das necessidades permeia todo pensamento econômico ortodoxo. Jevons (1983) também contribuirá para o conceito ao defender que a ação humana é voltada para a maximização “[d]a felicidade por meio da aquisição do prazer, equivalente ao menor custo em termos de sofrimento” (p. 38). No pensamento deste escritor é designado como prazer tudo que impulsiona a ação humana e sofrimento é tudo que a detém. Aqui podemos perceber novamente a atribuição ao sujeito a capacidade individual de distinguir claramente seus sentimentos como também de utilizar-se desta compreensão para montar uma matriz de *pay-off* entre prazer e sofrimento.

Jevons explicará que esta matriz que permite o *homo economicus* determinar a melhor linha de ação, a qual lhe proporcionará máximo prazer com mínimo de sofrimento, é calculada através das diferentes magnitudes dos sentimentos: sua intensidade, duração, certeza, incerteza, proximidade, longinquidade, etc. Uma ação será ponderada de tal maneira que se sua realização estiver próxima o sentimento desencadeado será mais intenso, se a realização estiver distante, o sentimento será mais ameno. Todavia, junto com este raciocínio, o

sentimento que apresentar maior intensidade, mas com uma baixa probabilidade de realização, pesará menos sobre a escolha do que os sentimentos brandos com maior probabilidade.

Aqui há uma tentativa de inserir fatores psicológicos para a tomada de decisão do indivíduo, mas em última instância o que rege o comportamento são as características probabilísticas dos fatos. A racionalidade universal concede aos sujeitos todas as ferramentas e conhecimento sobre a matéria estatística para que o cálculo seja realizado com precisão, consoante as vontades individuais e subjugando o emocional.

Essa capacidade de ponderação matemática e estatística também é dada suporte por Marshall. Ele admite que as trocas sejam motivadas pela expectativa individual de lucro futuro e de acordo com este objetivo o *homo economicus* irá direcionar seu consumo de forma que se dê “exatamente com a soma de sabedoria, previdência e desprendimento” (MARSHALL, 1988, p. 69). Esta sabedoria, previdência e desprendimento resumem-se na capacidade de avaliar e comparar as diferentes utilidades no consumo de bens e optar por aquele que apresentar a maior utilidade. Ainda se o *homo economicus* deparar-se com a necessidade de decidir entre um consumo imediato e outro no futuro, é esperado que este aplique uma taxa de desconto sobre a utilidade do consumo futuro do bem e o traga para o presente. Desta maneira podendo equiparar ambas as utilidades. Esse tipo de modelo de comportamento econômico impinge ao indivíduo uma desenvoltura para cálculos matemáticos sobre conceitos abstratos como a utilidade.

O comportamento racional para ser exequível necessita da ajuda de outro axioma sobre as características do sujeito econômico, necessita que o *homo economicus* possua todas as informações pertinentes aos objetos de escolha, uma informação completa sobre o mundo em que vive. Parte das informações sobre os objetos de escolha partem da própria capacidade individual de ponderar com clareza sobre estes, tal como vimos anteriormente. Outra parte que completará as informações para uma tomada de decisão racional será proveniente da estrutura de mercado. No pensamento econômico ortodoxo o mercado é um sistema altamente organizado à qual o *homo economicus* recorre para saber tudo aquilo que necessita para efetuar suas trocas obtendo o máximo de utilidade delas.

Retomando as ideias walrasianas, nesta existe uma imagem central do mercado na personificação de um leiloeiro, onde se agrega nele todas as informações de um sistema organizado de trocas, fazendo encontrarem-se todos os compradores e vendedores da quantidade específica X e preço específico Y de determinado bem (WALRAS, 1986). É dizer

que ao recorrer ao sistema de mercado o *homo economicus* consegue enxergar instantaneamente e simultaneamente todas as possibilidades de negócio.

Há a confirmação desta visão de um mercado com informações completas no trabalho de Jevons. Para este economista o mercado também é uma peça importante para o comportamento racional porque nele consta todas as informações necessárias para o processo decisório. É no sistema de mercado que as “intenções de troca e estoque [dos] bens são do conhecimento de todos. Também é essencial que a relação de troca entre duas pessoas quaisquer seja conhecida por todas as outras [...]” (JEVONS, 1983, p. 70). Neste tipo de ambiente podemos perceber as características oniscientes e onipresentes atribuídas ao *homo economicus*. Ainda, para um mercado consistente é necessário que os indivíduos troquem motivados puramente por seus interesses e necessidades privadas. A informação perfeita e motivação egoística são os elementos que consolidam a capacidade do *homo economicus* agir racionalmente.

## 2.1.2 Função Demanda e Utilidade

Dentro do conceito de comportamento racional do *homo economicus* reside a premissa básica de que o indivíduo é capaz de diferenciar as diferentes utilidades que os consumos dos bens apresentam para ele e a partir de então extrair uma função de demanda. Neste moldes é acreditado que o indivíduo ao alcançar o mercado, mediante os preços e quantidades encontradas, sua função de demanda é criada espontaneamente. Essa função é considerada consistente ao decorrer do tempo, que perdurará até o encontro do preço ou a quantidade desejada.

Dentro do pensamento ortodoxo econômico, a origem da função de demanda do indivíduo é como um reflexo do desejo de maximizar a utilidade das diversas possibilidades de consumos. A motivação para a troca é unicamente a obtenção da maior satisfação das necessidades individuais. Estes dois pressupostos, adicionalmente ao comportamento racional, tem-se que a escolha do *homo economicus* recairá sempre sobre o consumo daquela cesta de bens que apresentar maior utilidade em detrimento às todas outras possibilidades, sendo assim “as curvas de utilidade e as quantidades possuídas são, pois, em última análise, os elementos

necessários e suficientes para o estabelecimento dos preços correntes ou de equilíbrio [...]” (WALRAS, 1986, p. 67).

De acordo com os processos descritos anteriormente o caráter racional do comportamento econômico é inerente ao processo de análise das utilidades e a formação da função de demanda. Fromm (apud MINETO, 2005) argumenta que o indivíduo possui um arcabouço de valores qual ditará um comportamento de decisão previsível e sistemático. As características deste comportamento são determinadas por variáveis matemáticas visando a otimização das escolhas. Neste processo ocorre uma “seleção de objetivos, do ponto de vista da satisfação de intenções, resulta[ndo] na procura de uma completa ordem sobre o conjunto [de possibilidades]” (KAUFMANN, 1981, p. 68).

Dado os objetivos individuais de maximizar a utilidade, uma grade de possibilidades é criada. O indivíduo irá mapear todo o conjunto de possibilidades e estabelecer ligações entre ações possíveis e seus resultados. Estes resultados serão hierarquizados a partir de sua utilidade. Neste processo de criação da grade o sujeito pode vislumbrar a opção de ação que apresenta a máxima utilidade. É através do mapeamento e da escolha da melhor alternativa que surgirá o conceito de preferência. A partir disto, podemos dizer que para a ortodoxia a função de demanda do *homo economicus* é, em última instância, a organização perfeita das preferências individuais. Preferência consiste na hierarquização das diferentes utilidades encontradas no consumo de um, ou de um conjunto, de bens. No processo decisório do *homo economicus* os resultados das ações que possuem mais utilidade serão preferidos sobre aqueles que possuem menos. A ortodoxia entende as preferências humanas como a organização do ímpeto humano.

Kaufmann (1981) vai formalizar que um processo de tomada de decisão baseada nas preferências individuais pode tomar forma de quatro fórmulas lógicas. Primeira: preferência lógica totalmente decidível. Nesta fórmula existe correlação entre as preferências de todos os objetos de escolha. Segunda: preferência lógica parcialmente decidível. Descreve a situação onde existem no universo de escolhas alguns objetos que não são equiparáveis, impossibilitando a ação do *homo economicus*. Terceira: preferência livre. Não requer qualquer tipo de lógica na tomada de decisão. Quarta: incapacidade total de preferência. Todos os objetos passíveis de escolha não são comparáveis. O comportamento racional só é concebível na primeira forma lógica onde o indivíduo consegue equiparar as utilidades.

A utilidade é um conceito chave para explicar a natureza do processo decisório dentro do comportamento racional. Esta é um dos fundamentos da teoria, mas o termo é precariamente

definido. Há muita discussão sobre o que possui utilidade, no entanto se deixa escapar uma definição concreta de *o que é utilidade*. Uma tentativa de Jevons (1983) de desembaraçar a questão é que devemos considerar “tudo aquilo que um indivíduo deseja e trabalha para obter tem utilidade” (p. 48). Em outro momento este economista vai explicar que utilidade é apenas outro nome para intensidade sensorial. Uma simplificação do termo resultou em aceitar que o processo decisório seria ponderado sobre as bases monetárias das coisas como um reflexo da utilidade.

Essa concepção de pensar as preferências em suas bases monetárias, os preços, subtrai do processo a subjetividade dos termos tais quais utilidade e gosto. Essa motivação pecuniária do *homo economicus* remonta à Stuart Mill, quem delineou em suas obras que essa seria a faceta da humanidade qual a Economia deveria estudar (BLAUG, 1999). Contribuindo para esta visão, a escola neo-austríaca entende que o sistema de preços, cuja expressão se dá na linguagem do dinheiro, é fator chave para tornar possível o comportamento racional (PRADO, 1994).

Determinar a utilidade das coisas e estabelecer as funções de preferências em relação a fatores pecuniários possibilita a teoria ortodoxa estabelecer um determinismo matemático sobre o comportamento humano. Para Jevons (1983) a Economia “só pode ser tratada de forma satisfatória numa base explicitamente matemática” (p. 6). Mesmo dentro da sua teoria dos sentimentos denota que são os “efeitos quantitativos dos sentimentos [e são a partir destes] que devemos estimar seus montantes comparativos” (p. 33). Portanto, nesta visão, a Economia deve ser encarada como uma ciência matemática por tratar de quantidades e de grandezas.

### 2.1.3 Expectativas

Uma vez lidando com os axiomas da Economia como esta fosse uma ciência matemática as expectativas sobre o futuro tornam-se variáveis fáceis de manejar. O futuro é ponderado de tal forma que “quando em certa data uma expectativa matemática foi estimada, o futuro é considerado como um valor determinado para o que se segue, e essa expectativa, avaliada e conhecida, é tudo o que é levado em conta” (KAUFMANN, 1981, p. 152). Na ortodoxia

econômica os desenrolar dos eventos é livre de imprevisibilidade, a consequência das ações são encaradas como fatos dados uma vez que o cientista econômico ajusta seus parâmetros.

O futuro do *homo economicus* é uma consequência lógica de suas ações, qual pode ser vislumbrada de antemão. O mutável e o inesperado não fazem parte do horizonte de análise do indivíduo. Dentro da Teoria dos Jogos, um refinamento sobre o comportamento econômico das escolas clássicas e neoclássicas, é desenhado um conjunto de regras sobre as expectativas racionais dos *homo economicus*.

Essas regras são, por exemplo, a de Minimax – ou critério de Wald – qual determina que o indivíduo assegura-se que o resultado de uma escolha seja a expectativa matemática do valor jogo. Outro exemplo é o *coeficiente de otimismo de Hurwicz*, qual sugere que o tomador de decisão maximiza uma escala de utilidade que substituiria a escala de valores do jogo. Um terceiro é o *critério de arrependimento mínimo* – ou critério da falta de ganhos – este pressuposto tenta demonstrar que as decisões dos sujeitos são tomadas para não exceder as expectativas matemáticas de arrependimento (KAUFMANN, 1981). Arrependimento neste sentido consiste na diferença entre o resultado da ação de fato e o resultado esperado (SIMON, 1959).

## 2.2 RACIONALIDADE LIMITADA E COGNIÇÃO: A CONTRIBUIÇÃO DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL

Estudamos até o momento como a ortodoxia econômica inflige ao comportamento humano um caráter estritamente normativo. Como esta vertente da teoria econômica condiciona o comportamento econômico para agir dentro dos limites de uma racionalidade maximizadora de utilidade, proferindo que apenas aqueles que agem de acordo com estes axiomas terão capacidade de perdurar em uma estrutura de mercado competitivo. De forma geral, foi um estudo de como o sujeito econômico *deve* agir ao contrário do *como* se age.

A partir deste ponto iremos expor como a economia comportamental enxerga o comportamento do sujeito econômico como uma variável bivalente, com características tanto normativas quanto positivas. A ação econômica, sobre a forma do processo de tomada de decisões, pode ser uma descrição antecipada de um estado futuro das coisas, acertada ou não,

ou pode ser um imperativo que impele o sujeito a ações referentes à decisão tomada e assim deixar de lado tantas outras ações possíveis (SIMON, 1979).

Em um ponto semelhante ao entendimento ortodoxo, a economia comportamental também enxerga que o sujeito econômico é dotado de um sistema de preferências hierarquizadas. A forma deste sistema parte da avaliação das consequências de determinadas estratégias possíveis – um “conjunto de decisões que determinam o comportamento a ser exigido num dado período de tempo” (SIMON, 1979). Mas a análise dos economistas comportamentais irá diferir dos seus precursores no que tange a concepção de preferências. Essas não são distinções claras, consistentes e completamente mensuráveis do gosto individual como defende a ortodoxia. Mas são confusas, frágeis e cada vez mais desconexas entre si de acordo com que vai se alcançando os patamares mais altos deste sistema hierarquizado.

A conclusão é que esta hierarquia incompleta e muitas vezes incoerente é o único traço de racionalidade no comportamento econômico. Ter o sistema de preferências como uma informação dada e fixa, tal qual possui o *homo economicus*, é estabelecer uma condição irreal, pois as funções que determinam as preferências dos sujeitos econômicos são dinâmicas e mutáveis. Novas experiências irão transformar os antigos gostos e criar novos (SIMON, 1981).

O estudo do sujeito econômico pelos cientistas comportamentais vem tirar do pedestal teórico a compreensão ortodoxa fechada sobre a racionalidade humana. Simon (1979) denota na passagem abaixo que há outros critérios para ser prestada a atenção, que a escolha consciente é apenas um dos fatores de análise:

[...] a escolha e ação geralmente ocorrem muito antes que se tenha prestado atenção até mesmo àqueles elementos da situação que estão ao alcance do indivíduo. Um estímulo, externo ou interno, focaliza a atenção sobre determinados aspectos da situação, excluindo aqueles de natureza concorrente e que podem desviar a escolha para outra direção (p. 94).

A maioria dos modelos de comportamento assume que os sujeitos econômicos conseguem resolver problemas relevantes logo na primeira tentativa, não se preocupam em abranger temas como a aprendizagem, cognição, percepção entre outros fatores psicológicos que o indivíduo utiliza para filtrar as experiências vividas.

A ciência sobre o sujeito econômico deve preocupar-se em construir uma teoria “compatível com a acessibilidade de informações e capacidade de cálculo que são, de fato, possuídos pelos organismos” (SIMON, 1955, p. 99), como também não se pode segregar da ação econômica o estudo do comportamento do domínio da psicologia das emoções (KAHNEMAN, 2003).

Chegamos ao ponto onde a racionalidade universal não é mais a qual rege o comportamento do sujeito econômico. Podemos inferir que as decisões podem acarretar a erros e ineficiências. Estes resultados com vieses podem ser frutos da incapacidade individual de perceber claramente as diferentes opções frente a um problema, podem ser que a realidade percebida pelo indivíduo não seja condizente com a realidade vivida, ou ainda que falte conhecimento ou informações para chegar a uma escolha ótima. O sujeito econômico é, em última instância, um ser intencionalmente racional, mas incapaz de alcançar esta plenitude como entendidos pelos economistas ortodoxos. O sujeito econômico tem sua racionalidade limitada.

Veremos como a economia comportamental vai ajudar-nos a compreender como os sujeitos econômicos adotam ferramentas de simplificações da realidade, atalhos mentais quais facilitam e tornam executáveis as tomadas de decisões. Estas são facetas do comportamento econômico que faz o sujeito ser “capaz de tomar decisões guiadas por regras empíricas relativamente simples, que não sobrecarregam sua capacidade de pensar” (SIMON, 1979, p. XXV).

### 2.2.1 Racionalidade Limitada

Em termos ortodoxos uma escolha racional consiste na comparação completa e permanente entre utilidades finais, no mapeamento completo sobre as consequências das ações e suas respectivas probabilidades de ocorrer. É um processo tão grande quanto o problema enfrentado requerer para encontrar uma opção ótima. No entanto, veremos que este tipo de comportamento não é necessariamente eficiente ou nem mesmo executável.

Estas afirmações são defendidas porque o tempo, por si só, é um fator escasso para o sujeito econômico. O tempo disponível para raciocínio e reflexão de cada pedaço novo de informação é estreito. Em uma era da informação, em qual se é bombardeado a todo momento por informações novas – úteis ou não – existe uma tendência à redução neste tempo disponível para o mapeamento claro entre as diferentes possibilidades de escolha como pretendido pelos economistas ortodoxos.

É um pressuposto basilar da ciência econômica comportamental que o sujeito econômico busca tomar suas decisões com o menor esforço possível. Os esforços de raciocínio e análise despendidos pelos indivíduos no processo de tomada de decisão podem ser entendidos como

custos que esses devem incorrer. Para diminuir estes custos os sujeitos econômicos adotarão atalhos mentais. Estes atalhos representam modelos drasticamente simplificados do agitado e confuso mundo real, serão simplificações da realidade tão simples quanto aos custos que os sujeitos estarão dispostos a aceitar.

A racionalidade neste caso está a serviço de selecionar as estratégias de acordo com algum sistema de valor que permita avaliar suas consequências. A racionalidade possuída pelo indivíduo não é uma ferramenta que necessariamente o habilitará a encontrar e selecionar a opção que maximize a sua função de utilidade, mas que o possibilite encontrar uma resposta satisfatória mediante aos custos disposto a aceitar. As falhas que os sujeitos podem cometer proveniente de seus atalhos mentais é um reflexo da capacidade limitada de armazenar, restaurar e processar informações. A racionalidade plena da economia ortodoxa não é alcançada devido ao processo de formação, armazenagem e aferição do conhecimento. É um resultado dos processos cognitivos do sujeito.

### 2.2.2 O processo de tomada de decisão

A tomada de decisão tem seu início no confronto entre objetivos conflitantes. É quando o sujeito deve decidir a qual fim utilizar seus fatores escassos. O processo de tomada de decisão encontrará seu término no momento quando o indivíduo estiver satisfeito com o universo de ações possíveis desvendados e dentro deste universo escolher uma opção. Por algumas barreiras psicológicas e fisiológicas enfrentadas pelos sujeitos não podemos dizer que a opção escolhida será igual aquela que possui maior utilidade, ou mesmo aquela que responde ao objetivo do sujeito econômico. O que podemos dizer é que ao fazer uma escolha o sujeito cessa a procura pela solução do problema enfrentado, este poderá concluir o processo sem ter alcançado a opção ótima, mas somente uma satisfatória (SIMON, 1979). De uma forma lírica, Simon (1981) expõe que a busca pela solução de um problema é a exploração de um vasto labirinto de possibilidades, um labirinto que descreve o ambiente em qual o sujeito está inserido. Solucionar um problema é conseguir reduzir este labirinto a proporções administráveis pelo organismo humano. Veremos nos parágrafos a seguir como os cientistas comportamentais enxergam a dinâmica da administração deste labirinto de possibilidades.

Podemos descrever o comportamento econômico como um processo acontecendo em três tempos: exploração, aprendizagem e adaptação (KAUFMAN, 1981). Dentro da teoria da

economia comportamental o ser humano é visto como um sistema adaptativo, qual conta com a sua habilidade de aprendizagem para conseguir atuar nos mais variados meios.

O sujeito econômico agirá de tal maneira que em primeiro momento, em sua fase de exploração, irá reunir certa quantidade de informações relevantes à tomada de decisão. O que *de facto* será extraído de informação e sua quantidade dependerá de fatores que moldam a percepção e o nível de aspiração do indivíduo. Neste momento deve-se distinguir percepção de sensação: a primeira é o processo e análise dos estímulos do meio, a segunda é a recepção dos estímulos do meio, mas sem requerer qualquer tipo de raciocínio (ALENCAR, 2000). Nesta fase de exploração a percepção do sujeito servirá como um filtro das informações recebidas do mundo exterior ao organismo. Tversky e Kahneman [1974] entendem esta primeira etapa do processo de decisão como sendo uma fase de *edição* em qual o sujeito econômico realiza uma análise simplificada e preliminar das alternativas oferecidas à escolha. Em suma, a fase de exploração é função da percepção, que por sua vez depende das características dos estímulos e das características psicológicas do sujeito.

As características que engatilham a percepção são funções dependentes do tamanho, intensidade, mudança, movimento e repetição dos estímulos. Outro fator relevante à determinação da percepção são os valores embutidos nos hábitos do sujeito econômico. Esta última, pois, existe uma tendência de perceber mais facilmente estímulos quais já fazem parte do universo conhecido pelo indivíduo. Esta é uma característica importante porque uma vez que as propriedades da origem do estímulo já são conhecidas, o sujeito tende a percebê-lo da mesma forma independente das condições ou posições de sua origem (ALENCAR, 2000).

O hábito é o que “permite [ao sujeito econômico] a conservação do esforço mental, pela eliminação da área do pensamento consciente daqueles aspectos da situação que são, por sua natureza, repetitivos” (SIMON, 1979, p. 92). Esta faceta do comportamento humano subjuga a ação ao desejo. Através dos hábitos certas ações são realizadas como meros reflexos, sem uma análise consciente. O comportamento nesta instância independe da vontade do indivíduo, é o resultado e último estágio da integração entre a atenção e o desejo de aprender. É o hábito que irá canalizar a atenção do sujeito para a percepção de estímulos específicos.

A capacidade de reter e aumentar progressivamente a quantidade de informações relevantes consiste no processo de aprendizagem, configurando o segundo passo do processo da ação econômica. Este aumento é possível quando o sujeito recorre a experiências empíricas, ou através de tentativa e erro ou através da memória, para completar seu quadro de informação. A memória é crucial para esta etapa do comportamento econômico, porque a cada

necessidade de tomar uma nova decisão o sujeito poderá revisitar mentalmente suas experiências passadas em busca de uma situação semelhante para mimetizar a ação previamente adotada (ALENCAR, 2000). Assim não necessita recorrer a custos desnecessários e repetitivos de análise da nova situação ou à experiência de tentativa e erro. No sentido oposto se encontra o *homo economicus*, pois este sem contar com a memória como uma faceta de seu modelo de comportamento, está a todo o momento refazendo os complicadíssimos cálculos de maximização de utilidade.

O estudo da Psicologia identifica três níveis de memória: sensorial, primária e secundária. O nível sensorial representa a memória instantânea, aquela que procede imediatamente à recepção de um estímulo. As informações armazenadas nessa esfera duram breves segundos. O nível primário e secundário representa a memória de curto e longo prazo, respectivamente. As informações são registradas temporariamente no nível primário e apenas através de reforço, ou codificação, ou repetição irão migrar para o nível secundário – da memória de longo prazo (ALENCAR, 2000). O estudo da economia comportamental saliente a importância de como os sujeitos administram as informações recebidas através dos estímulos e como estas são gravadas em um ou outro nível, além de como estas informações são recuperadas para a tomada de decisão.

É dada importância à percepção, aprendizagem e à memória porque os sujeitos econômicos nem sempre são capazes de descobrir por si estratégias inteligentes, ou nem sempre possuem meios o suficiente para o armazenamento de informações na memória que os permitam aplicarem uma estratégia eficiente. Por outro lado, mediante a capacidade de aprendizado, estratégias inteligentes podem ser ensinadas. A memória pode ser aprimorada com formas diferentes de apresentação dos estímulos ou o auxílio de memória externa. A desaceleração na apresentação do estímulo é um exemplo, a utilização de um simples bloco de anotações é outro (SIMON, 1981). Com estas observações retomamos que a racionalidade individual é limitada pela capacidade cognitiva do sujeito econômico.

Experimentos realizados por Simon (1981) demonstraram que os sujeitos tendem a adotar estratégias eficientes, por exemplo, descobrir padrões, se: i) foi instruído na estratégia eficiente; ii) foi permitido vinte a trinta segundos para processamento e resposta do estímulo a cada tentativa. Dentro destes testes concluiu-se também que a quantidade de informação possível de ser armazenada na memória de curto prazo é de cinco a sete itens e se faz necessário pelo menos cinco a dez segundos para estas informações migrarem para a memória de longo prazo. Esse fluxo de informação da memória de curto para longo prazo é uma

resposta de aprendizagem. A dinâmica torna-se mais rápida se as informações apresentadas aos sujeitos possuem algum significado para estes.

Uma conclusão mais abrangente realizada por Simon é a qual o processo de decisão é mais um reflexo do ambiente externo do sujeito do que do ambiente interno. O conhecimento do comportamento é mais um estudo das características sociais do que biológicas, não é necessário o conhecimento de todos os elementos do ambiente interno para descrever ou prever o comportamento econômico, mas basta conhecer seus limites.

Por último, a etapa de adaptação é o ajuste antecipado das decisões de acordo com as informações relevantes obtidas ao processo decisório. Este é o momento em qual o sujeito vai visitar suas expectativas, reformular seus conceitos de probabilidade e previsibilidade dos acontecimentos. Esta etapa irá influenciar no aprendizado e na dificuldade da solução de uma tarefa de acordo com a quantidade de respostas (*feedback*) que o meio retorna para o indivíduo sobre os erros e acertos cometidos (THALER, 2000). Na ocorrência de erros, os sujeitos econômicos, como sistemas adaptativos, conseguem realinhar suas decisões futuras para que resultem em acertos. Frente às incertezas dos acontecimentos e a expectativa de como outros irão se comportar a habilidade de adaptar-se transforma a escolha inteligente em uma ação tangível, concedendo um prêmio a procedimentos adaptativos em detrimento às estratégias que funcionam bem apenas quando os parâmetros estão bastante refinados (SIMON, 1981).

O caráter adaptativo do comportamento humano possui uma variável dependente às expectativas criadas sobre o futuro estado das coisas, qual leva o sujeito tentar moldar a situação com o que se espera do futuro. Mas estas expectativas só são importantes se condicionarem o comportamento atual, todas as demais são informações incertas e desnecessárias. Isto “por causa da possibilidade de efeitos desestabilizadores se informações preditivas incorretas forem levadas muito a sério, às vezes é vantajoso omitir por inteiro previsões dependendo unicamente na resposta [do meio externo]” (SIMON, 1981, p. 173, tradução nossa).

O sujeito é incapaz de analisar situações hipotéticas que estão muito além no futuro, estas análises acontecem de formas difusas e desconexas porque dentro do sistema de valoração dos indivíduos as ações longes no futuro são gradativamente mais difíceis de avaliar. Na tomada de decisão a expectativa pode desestabilizar o processo, levando o sujeito a uma postura hiper-reativa ou hipo-reativa. O sujeito econômico só vai ponderar sobre consequências até certa distância do seu presente, de acordo com sua habilidade individual de computação. A

idéia ortodoxa de uma análise total da árvore de possibilidade de uma ação é inconsistente devido à habilidade limitada de prever o futuro.

Se nossas decisões dependessem igualmente das suas consequências próximas e remotas, nós nunca conseguiríamos agir, mas estaríamos eternamente perdidos em pensamento [...] o resultado real de nossas ações é [simplesmente] estabelecer condições iniciais para o próximo estado sucessivo de ação (SIMON, 1981, p. 179, tradução nossa).

A economia comportamental vai assinalar alguns vieses que podem acarretar à formação de expectativas, quais consequentemente podem levar a decisões ineficientes ou erradas: 1) Otimismo – o otimismo sobre o futuro induz o sujeito a pensar o estado das coisas como deseja que fossem ao invés de encará-lo como de fato pode ser; 2) Excesso de confiança – cada sujeito econômico acreditar ser capaz de fazer um ótimo prognóstico do futuro que de fato é capaz, essa característica o faz adotar uma postura audaciosa em suas decisões; 3) Efeito do falso consenso – os indivíduos tendem a pensar que uma maioria compartilha de suas opiniões; 4) Maldição do conhecimento – uma vez que certo conhecimento é adquirido é impossível pensar como no momento anterior, parecendo óbvio a forma que cada indivíduo enxerga os fatos (THALER, 2000).

### 2.2.3 *Satisficing*

O comportamento humano regido por uma racionalidade limitada possui uma função de satisfação (ou *satisficing*, ou *satisfazimento*), no sentido oposto da função de maximização de utilidade. É entendido na economia comportamental que o sujeito é motivado a buscar uma melhor opção somente até o ponto onde se atinge determinada satisfação. Este conceito de satisfação abrange a determinação de objetivos tangíveis, cuja viabilidade pode ser observada e mensurada pelo sujeito. A maximização de utilidade envolve uma onisciência informacional e uma capacidade computacional extraordinária, quais não conseguimos encontrar nos organismos humanos (SBICCA, FERNANDES, 2005).

Nestes moldes, o sujeito deixa de buscar por uma solução ótima baseada em um mundo imaginário, altamente idealizado e vai basear suas decisões em alternativas boas o suficiente e quais satisfaçam as complexidades do mundo real (SIMON, 1981). O critério utilizado pelo

indivíduo para apontar as opções que este julga serem boas o suficiente vai depender do seu nível de aspiração.

Esse nível de aspiração, a satisfação que o sujeito vai almejar, é um termo emprestado da Psicologia qual será usado para refletir os custos que o indivíduo está disposto a incorrer para achar a melhor resposta possível para o problema enfrentado. O indivíduo se sentirá estimulado a fazer uma exploração criteriosa para encontrar a melhor alternativa se seu nível de aspiração estiver alto, mas de acordo que este nível de aspiração vai diminuindo o ímpeto da procura será gradativamente mais fraco até o ponto onde o sujeito esteja satisfeito com as alternativas já exploradas.

A menor ou maior dificuldade de encontrar informações relevantes à solução do problema fará com que o nível de aspiração do sujeito oscile. Outro fator que impulsiona o sujeito à uma busca mais rigorosa é a densidade da quantidade de resultados satisfatórios dentro do universo de possibilidade. Para ilustrar este quesito podemos usar a imagem de achar agulhas em um palheiro: “o tempo requerido para uma busca [...] depende da densidade de distribuição das agulhas, mas não do tamanho total do palheiro” (SIMON, 1981, p. 140, tradução nossa). Isto nos leva a duas conclusões: primeira, o sujeito está mais preocupado em vislumbrar com rapidez resultados satisfatórios do que achar um resultado ótimo, segunda, as informações para uma tomada de decisão não são expostas todas simultaneamente ao sujeito, como defenderia Walras, mas o sujeito deve gastar alguma energia e tempo para buscar e agrupar a quantidade de informação que achar necessária para sua tomada de decisão. Retomando que a disposição para o gasto desta energia e tempo é determinada pelo nível de aspiração do indivíduo (SIMON, 1955).

#### 2.2.4 Heurística

O conhecimento dos sujeitos econômicos é fragmentado, parcialmente desconexo, suas informações sobre o futuro são incertas e a imaginação molda suas expectativas. Estes sujeitos econômicos não conseguem ponderar as mais variadas interligações possíveis entre ação e reação simultaneamente, mas em pedaços (*chunks*) (SIMON, 1981). O sujeito tem uma percepção segmentada do mundo ao seu redor, a compreensão sobre as leis que o regem são superficiais. “A racionalidade completa é limitada pela ausência de conhecimento” (SIMON,

1979, p. 85). A economia comportamental vem ao auxílio para mostrar como os sujeitos contornam essas deficiências e imperfeições no conhecimento. O sujeito econômico utiliza de ferramentas heurísticas para transformar seu imperfeito e incompleto arcabouço de informações em ações praticáveis, que o guia para uma tomada de decisão satisfatória.

Heurística é o conhecimento acumulado em memória qual possibilita o sujeito, através de suas próprias experiências, guiar suas escolhas (KAO, 2011) através de estratégias parcimoniosas de esforços, passíveis de erros, como uma resposta rápida a um problema (MINETO, 2005). A adoção de ferramentas heurísticas propicia ao indivíduo a possibilidade de achar uma solução rápida e satisfatória em detrimento a busca árdua por uma resposta ótima. Por métodos heurísticos o sujeito econômico consegue fazer simplificações no processamento e análise de informações que reduz em grande monta o esforço despendido para a tomada de decisão (SIMON, 1981). O sistema de preço em uma estrutura de mercado funciona como uma ferramenta heurística, pois é considerada uma instituição que reduz a quantidade de informações necessárias para a tomada de uma decisão razoável (SIMON, 1981). Existem três tipos básicos de ferramentas heurísticas: representatividade, disponibilidade e ancoragem.

Representatividade é um atalho mental em qual o indivíduo faz uma subdivisão do universo de possibilidades percebidas em subgrupos menores. Este agrupamento pode acontecer de forma a separar as informações importantes das sem importância, ou organizar os resultados das ações em categorias como satisfatório/insatisfatório, ou perda/ganho/empate, ou ainda alguma outra forma de padrão. Pressupõe-se que é possível isolar da realidade um problema, que contenha apenas um número limitado de variáveis e uma série limitada de consequências (SIMON, 1979). Desta forma o sujeito trabalha apenas com informações do seu universo de conhecimento e com as quais ele julga ser coerente com o problema enfrentado. Assim, sem recorrer a computações desnecessárias e de alto custo.

A categorização das consequências em determinado padrão, seja, por exemplo, em satisfatório/insatisfatório, irá depender do nível de aspiração do sujeito qual irá coordenar a valoração dos resultados. Esse tipo de raciocínio imprime a tomada de decisão uma menor dificuldade quando comparada à hierarquização de utilidades finais como proposto pela racionalidade da Economia ortodoxa. A ferramenta heurística de representatividade permite que uma condição satisfatória mais abrangente seja determinada, sem que o indivíduo tenha que preocupar-se com alternativas com utilidades similares, difíceis de distinção. Este tipo de atalho mental permite o sujeito tomar decisões satisfatórias contando com menor quantidade

de informações possível. Ou em algumas situações poderia se encontrar a procura de informações *ad infinitum* (SIMON, 1955).

A base do raciocínio anterior consiste que os sistemas motivados por objetivos, tal qual o sujeito econômico, não necessita de toda a variedade de informações encontradas em seu ambiente externo, mas apenas aquelas relacionadas diretamente ao objetivo específico (SIMON, 1981). Todavia, esta heurística pode repercutir em dificuldades de antecipação. O sujeito pode atribuir um valor à informação em determinado momento qual não seja consistente com o objetivo e a decisão que deve tomar no futuro. Uma informação que em um primeiro momento foi julgada não ser importante e não foi retida (aprendida) pode vir a ser de utilidade em um futuro. A imprevisibilidade do futuro tolhe dos indivíduos essa capacidade de valoração onisciente (SIMON, 1979).

A heurística de disponibilidade se baseia nos processos mentais dependentes da memória. A escolha do indivíduo será influenciada de acordo com a acessibilidade das lembranças. O grau de dificuldade desta acessibilidade às informações arquivadas na memória está associado se as lembranças são vividas ou distantes. De acordo com o pressuposto que os sujeitos tomam suas decisões com o menor esforço possível, este tende a não pensar com profundidade e aceita as informações que mais fácil vem à mente (SIMON, 1955). Este tipo de heurística é similar às decisões tomadas com base na intuição.

A intuição é um impulso espontâneo qual não requer do indivíduo esforços mentais para chegar a uma solução de um problema, a decisão intuitiva é livre de ambiguidade e de incerteza. Enquanto um processo mental regido pela razão é concebido através de esforço deliberado, controlado, lento e seriado, e apenas através deste é possível ter pensamentos conflitantes sobre um mesmo objeto.

Podemos afirmar que um comportamento intuitivo utiliza-se de métodos heurísticos de disponibilidade porque depende de atos de reconhecimento do sujeito. Informações sobre qual atitude tomar em determinada situação são armazenadas na memória de longo prazo associadas a padrões familiares ao sujeito, ao deparar com esses padrões no seu cotidiano o sujeito irá recuperar estas informações e mimetizará as ações contidas neste arcabouço (SIMON, 1981). Desta forma a ação intuitiva do indivíduo está intimamente ligada à capacidade de reconhecer padrões e associá-las às ações.

No entanto sistema intuitivo e o sistema racional não agem separadamente. O sistema intuitivo é monitorado pelo sistema racional, analisando com pouco rigor as ações adotadas. Mas quando um possível equívoco é detectado o sistema racional é ativado para corrigir

possíveis erros no processo decisório. Serão fatores endógenos e exógenos ao organismo que irá determinar o rigor da análise das ações adotadas pelo sistema intuitivo, tais como: humor, tempo disponível para solução de um problema, pressão psicológica para encontrar uma resposta, etc.

Quando o indivíduo é deparado com um conjunto de opções de forma seriada existe uma tendência de estabelecer suas decisões com base nos valores iniciais desta série, conformando assim o método heurístico de ancoragem. Se o valor inicial desta série sofrer modificações, podemos esperar que o resultado final da deliberação também sofra alterações (MINETO, 2005). Podemos entender melhor como as decisões são tomadas tendo em conta a ancoragem ao estudarmos o efeito *framing*.

Quando descrições extensivas alteram a saliência relativa de distintos aspectos de um problema e levam a diferentes escolhas devido a esta alternância podemos dizer que é um resultado do efeito *framing*. Este processo de tomada de decisão nos mostra que as opções são analisadas individualmente e sequencialmente. Opções cujas informações apresentarem uma maior acessibilidade será criteriosamente analisado enquanto informações com menor acessibilidade tenderão a ser negligenciadas (KAHNEMAN, 2003). Assim podemos enxergar o sistema de escolha dos sujeitos mais como um sistema de estímulo-resposta do que escolhas entre alternativas analisadas simultaneamente (SIMON, 1979).

### 2.2.5 Instituições

Uma dificuldade no processo decisório dos sujeitos é a análise do comportamento em grupo. O conhecimento das diferentes estratégias adotadas por diferentes indivíduos é incompleto, o integrante de um grupo não possui conhecimento pleno para que lado todas as demais estratégias esteja apontando (SIMON, 1979). Desta forma, não só as singularidades do ambiente interno dos sujeitos econômicos vão apresentar um desvio da maximização de utilidade, mas também o ambiente externo. Devemos considerar que “a escolha individual ocorrem num ambiente de pressupostos [e] o meio ambiente da escolha pode ser deliberadamente escolhido e modificado [pelo sujeito]” (SIMON, 1979, p. 82). Como já denotada anteriormente as limitações do indivíduo não reside apenas no seu ambiente interno, mas também no externo. É no ambiente externo que encontramos os limites adaptativos do

sujeito econômico (SIMON, 1981), são nas instituições que se podem vislumbrar as tendências adaptativas do comportamento econômico.

## 2.3 O COMPORTAMENTO ECONÔMICO COLETIVO: A CONTRIBUIÇÃO DA ECONOMIA INSTITUCIONAL

Os economistas institucionalistas irão adotar uma análise da sociedade oposta à economia comportamental e à economia ortodoxas. A escola institucional irá enxergar a sociedade além da soma de infinitos organismos singulares. O termo sociedade não é compreendido apenas como a pura agregação de indivíduos, mas estes estão interconectados por uma noção de cidadania, participação e filiação. Nestes moldes a ação econômica se dá através de interações entre membros de determinados grupos. Não há mais a distinção entre vida individual e vida social, assim as transações dos sujeitos econômicos são encaradas como relações sociais e não mais a simples procura da satisfação individual. A atividade econômica em seu todo possui outro caráter nesta corrente de pensamento:

Produção e consumo são atividades públicas [realizadas em comunidade]. Esta é a base para a rejeição, tanto por Veblen quanto por Commons, dos teoremas da produtividade e utilidade marginal, conceitos individualistas que são básicos para a teoria padrão (SAMUELS, 1999, p. 16, tradução nossa)

O ponto de análise de Veblen e Commons é o mundo material percebido por eles. Rejeitam a ideia de “uma primeira causa” e uma “verdade pura” na Economia. “Conhecimento é possível, mas certeza não. Conhecimento é adquirido como um produto da experiência humana, em vez de raciocínios através de um princípio fundamental” (SAMUEL, 1999, p. 20, tradução nossa). Consideram que os conceitos que são construídos, tal como as instituições, são fatores em permanente mutação.

As principais características da economia institucional são a ênfase no aspecto cultural e institucional dos sujeitos econômico, análise interdisciplinar dos fatos dando importância às ciências sociais, rejeição do modelo de *homo economicus*, visão do comportamento econômico como um envolvido em hábito e caprichos, utilizam de técnicas matemáticas e estatísticas como ferramentas, mas não como essências e o extensivo uso de material histórico (HODGSON, 1998). Os tipos de sujeitos defendidos pelos institucionalistas são interativos, parcialmente maleáveis, interligados mutuamente a instituições parcialmente duráveis.

Esta escola retoma como a ortodoxia econômica possui um caráter normativo, as leis de tendências delineadas dentro do conceito de *homo economicus* nada mais são do que

projeções de uma conduta ideal aceita. A ortodoxia econômica é vista como mais uma instituição que inculca um modelo de comportamento a ser seguido.

Nas próximas seções veremos o que é compreendido ser uma instituição e de que forma o comportamento econômico é modelado por elas.

### 2.3.1 O que são instituições?

Instituição é, na sua concepção mais abrangente, “uma maneira de pensamento ou ação de alguma prevalência e permanência, qual está incorporado nos hábitos de um grupo ou nos costumes de uma gente” (HAMILTON apud HODGSON, 1998, p. 179). Commons delimita que instituição é a esfera da ação coletiva que está em controle da ação individual. Esta ação coletiva é um invólucro de costumes e crenças sociais que especificam direitos e deveres individuais (SAMUELS, 1999).

Devemos entender que o conceito de instituição vai além das corporações, bancos, universidade, etc. As instituições são as diversas entidades da sociedade expressas na moeda, nas leis, nos idiomas e até mesmo na indumentária. O que os diferentes tipos de instituições têm em comum é sua constante interação com os sujeitos econômicos. Sujeitos quem retroalimentam as instituições com informações importantes para sua manutenção. As instituições também irão modelar os desejos dos indivíduos desde a infância, vão proporcionar um grupo de produtos materiais para satisfazer estes desejos e determinarão a forma de alinhamento entre os indivíduos (COMMONS apud SAMUELS, 1999). Elas sustentam e são sustentadas por uma série de concepções e expectativas compartilhadas entre seus membros. Não são imutáveis, tampouco imortais, no entanto possuem qualidades relativamente duráveis que se reforçam e persistem. As instituições incorporam valores e processos de avaliações normativas, elas reforçam sua própria legitimação moral, quais são vistas como moralmente justas (HODGSON, 1998).

As instituições possuem a capacidade de induzir diferentes comportamentos nos sujeitos econômicos, estas “proporcionam os estímulos e as diretrizes da atenção que condicionam os comportamentos dos membros dos grupos” (SIMON, 1979, p. 105). Assim podemos dizer que são as instituições que limitarão a ação individual e instigará o sujeito agir de forma altruísta ou por interesse próprio.

O sistema de leis de uma sociedade é uma forte instituição que condiciona o comportamento humano. No entanto esta é uma forma de instituição que apenas limita a ação, ainda serão os costumes sociais que irá modelar o escopo da ação dentro das oportunidades. “Normas de comunidade parecem ter muito mais força que a regra legal” (SAMUELS, 1999, p. 110, tradução nossa), então quando verificamos uma maior interferência do Estado com seu sistema de leis na sociedade, devemos frear o impulso de pensar este movimento como sua expansão ou contração. Pois os sistemas institucionais se dão através dos conflitos existentes entre grupos de indivíduos e são determinados por aqueles quais mais tiver força de ação. Assim, uma expansão no sistema de leis é o Estado atuando nas classes de interesses que esperam ser protegidas. Enquanto a ausência de leis é a *autorização* para que as disputas de interesses sejam resolvidas na base da coerção.

Da forma exposta acima enxergamos o sistema de mercado como uma instituição que quanto mais desregulamentada mais *autorizado* está para que as disputas sejam resolvidas na base da coerção. Ao mesmo tempo em que reduz a necessidade do sujeito em raciocinar em termos subjetivos. “O mercado não transforma indivíduos em seres individualistas ou egoístas, mas evoca neles atitudes de interesse próprio de seu repertório de preferência” (BOWLES apud TSAKALOTOS, 2005, p. 10, tradução nossa), pois determina a maneira como as disputas econômicas devem ser resolvidas. Enquanto preços são enxergados como nada mais que convenções sociais, reforçadas pelo hábito, incrustadas em instituições específicas como o sistema de mercado.

A viabilidade de uma instituição depende da sua habilidade de perdurar, não é possível fazer com que os grupos de interesses aceitem uma instituição por decreto. As instituições envolvem durante o tempo, de acordo com as necessidades sociais. Elas também serão afetadas e alteradas quando novas necessidades surgem e existem grupos de pressão com força para alterá-las. Quem irá direcionar a evolução das instituições e as formas de solução de disputas são as autoridades que controlam o fluxo de coerção, estes podendo ser a família, a igreja, o Estado democrático, etc.

A formação das instituições se dá na base do conflito de interesses, ao contrário da harmonia. São uma organização, ou estrutura, que impinge ordem em um meio conflituoso e o seu princípio evolutivo a partir dos tempos se dá porque a “organização no geral não é dada, mas, ao invés, trabalhada” (SAMUELS, 1999, p. 100, tradução nossa).

### 2.3.2 Comportamento econômico

Os sujeitos econômicos são organismos adaptáveis ao meio, auto avaliativos, portadores de informações incompletas sobre suas próprias ações e motivações e dispostos a justificar suas práticas individuais perante a sociedade (TSAKALOTOS, 2005). Na perspectiva institucionalista o indivíduo é um sujeito social, moldado por influências que o cercam desde seu nascimento, em momento algum este indivíduo é considerado um organismo isolado. Sempre está imerso em costumes, crenças e hábitos adquiridos da sociedade. A ação individual é, portanto, o resultado de influências seriadas, da procura por status social e aprovação e admiração de seus contemporâneos (SAMUELS, 1999).

A economia institucional vai delinear um conceito de natureza humana que comporta o padrão do comportamento econômico. Esse conceito determina que a essência do sujeito é influenciada pelas pressões e preocupações existente nas instituições de sua época, tais como os valores da instituição familiar, corporativa, secular, etc. As instituições servirão como uma moldura cognitiva para o sujeito econômico, em qual possam interpretar informações sensoriais. De acordo com a intensidade dos estímulos provenientes destas estruturas sociais os desejos individuais serão moldados. Os desejos, então, são mais um efeito das forças institucionais do que uma forma de soberania da vontade individual.

O processo de valoração dos objetos de decisão sofrerá influência da percepção seletiva e dos sentimentos herdados das molduras cognitivas, “toda avaliação de custos e benefícios é filtradas através de um processo de valoração” (SAMUELS, 1999, p. 106, tradução nossa).

Isto vale para como os indivíduos irão auferir suas experiências:

Ponderação dos fatos não é apenas sua enumeração estatística. Os fatos, quando eles aparecem para uma pessoa, não procura automaticamente suas gravidades específicas. Ponderação não é um mero processo intelectual de distinção das variadas qualidades ou propriedades de objetos e pessoas. Também não é um processo lógico de abstrair uma determinada classe de qualidades e arranjá-las em um sistema. [Pois são] uma valoração emocional de qualidades e propriedades da vida social (COMMONS apud SAMUELS, 1999, p. 108, tradução nossa).

Toda valoração culmina na dicotomia dos fatos em bons ou maus, importantes ou sem importância, desejados ou indesejados, assim convertendo *verdades* em crenças e *fatos* em opiniões sobre fatos. O processo de escolha é, em sua última instância, resolvido através de opiniões e preconceitos, mas não por habilidade e conhecimento.

Ainda, as instituições também servirão para que o sujeito transforme as informações obtidas das experiências vividas em conhecimento útil através do enquadramento delas em hábitos e rotinas mentais. Os sujeitos dependem da aquisição destes hábitos antes mesmo que a razão, a comunicação e a escolha sejam desenvolvidas porque servirão como uma ferramenta cognitiva que os permitam traduzir as informações do mundo material (HODGSON, 1998).

O hábito é uma propensão não deliberada de engajar-se em padrões de comportamentos já previamente adotados. Ao incorporar um hábito no seu padrão de comportamento o sujeito econômico está mimetizando ações já pré-estabelecidas. É através dos hábitos e das regras que as instituições conformam o comportamento do sujeito econômico, essas duas facetas são cruciais para a formação e manutenção das instituições. Este irá distinguir-se das regras porque o hábito é adotado sem exame e inconscientemente, enquanto as regras “são padrões condicionados ou incondicionados de pensamento ou comportamento quais podem ser adotados tanto consciente quanto inconscientemente pelos [sujeitos]” (HODGSON, 1998, p. 185, tradução nossa). No entanto, uma regra executada copiosamente pode transformar-se em hábito. Seguir uma regra exige do sujeito um raciocínio sobre seus fundamentos, enquanto os hábitos são repetições automatizadas de comportamento prévio.

A menor esfera das relações econômicas e sociais se dá na base das transações. A transação é um arranjo social que se dá sobre pressupostos de instituições legais, econômicas e éticas. Não são relações entre indivíduos iguais, as transações ocorrem de acordo com as oportunidades dadas à cada grupo social e os mais forte economicamente terão poder de barganha (SAMUELS, 1999), pois uma transação não é “um indivíduo procurando seu próprio prazer, [mas] cinco indivíduos interagindo entre eles dentro dos limites das regras estabelecidas por aqueles que determinam como disputas devem ser decididas” (COMMONS apud SAMUELS, 1999, p. 101, tradução nossa).

Desta forma as transações ocorrem na base das oportunidades, estas aparecem e somem de acordo com o embate dos grupos de pressão ao tentarem provocar uma mudança ou manutenção no *status quo*. A ideia de um indivíduo maximizador de utilidade é útil dentro de um conceito de mercado idealizado, mas ao tratarmos que as oportunidades de ações não estão disponíveis para todos os sujeitos, a maximização de utilidade pode ser uma alternativa inviável para determinados grupos sociais.

O poder do grupo é importante no resultado das transações porque o indivíduo singular é desprovido de poder, sozinho é indefeso contra a pressão de outros indivíduos que estão organizados. Somente quando este se alia a outros pode adquirir algum poder, sua liberdade

fica condicionada à filiação a um grupo organizado (SAMUELS, 1999). O poder do grupo apresenta sobre a forma de coerção e persuasão.

A coerção é uma força que vai delimitar as escolhas dos indivíduos na sociedade. Esta é uma relação entre um agente – um indivíduo com poder de agir, e um sujeito que possui apenas duas possibilidades de ação, desprovido de uma terceira alternativa. “O agente tem o poder de induzir o sujeito a um ato de serviço fazendo ameaças tácitas ou declaradas” (SAMUELS, 1999, p. 84, tradução nossa). Estas ameaças se dão em formas de sanções, exemplificadas de tal maneira: i) um agente monopolista que controla os preços que o sujeito deve pagar, a sanção é a não redução do preço e a incapacidade do sujeito de obter o bem; ii) um agente empregador que oferece um salário exploratório e o sujeito não possui uma terceira opção, então ou ele aceita o salário exploratório ou sofre a sanção de não ter salário; iii) um agente empregador que diz “ou trabalhe ou não ofereci oportunidade de trabalho”. A coerção é uma forma de delimitar a ação do sujeito que por si só basta, permitindo o agente reservar-se do uso da força. O resultado deste tipo de relação é um agente autoritário, intolerante e arrogante, e um sujeito servil, adulator e deceptivo.

A persuasão se dá a partir de forças intelectuais dos sujeitos. Ela age sobre a *psyche* do indivíduo, infligindo sanções sobre forma de reprovação social. Aqui o sujeito possui um arbítrio maior que quando sofre coerção.

Para Veblen serão as instituições econômicas que mais influenciarão o comportamento do sujeito econômico. Dentro da sua concepção de natureza humana, ele enxerga que existe uma inclinação para rivalidade entre os indivíduos, sendo mais acentuada quando a posição social é avaliada pela posse de bens materiais e a auto-estima é estimulada por esta posse (SAMUEL, 1999). Os indivíduos incorporarão um esquema de vida que reflete a atitude prevalecente neste tipo de sistema social.

A partir deste raciocínio é exposto que o fator que orienta o consumo não é o nível de preços, mas os *padrões de vida* determinado pelas classes sociais. Esses padrões irão determinar qual é o nível do gasto aceito para fazer parte do grupo. O padrão é criado de acordo com a avaliação do indivíduo de seu *esquema de vida* e cria um senso comum com distinções de consumo bons ou ruins. Esse *esquema de vida* vai representar a pressão social para a conformidade para determinado *padrão de vida* e o receio de sofrer a perda de estima entre seus contemporâneos e sofrer o ostracismo. De forma geral, o status social do indivíduo dentro de determinada classe obriga-o a consumir o que outros de sua mesma classe consomem.

Essa dinâmica do comportamento econômico acarreta em alguns efeitos de consumo:

- 1) Efeito do carro-eleitoral (*bandwagon effect*) é quando a demanda de determinado bem aumenta devido ao fato de outros estarem consumindo do mesmo bem. Alguns tabus sociais impedem este tipo de efeito. Estes tabus servem para que determinadas classes sociais não emulem o comportamento de outras classes.
- 2) o efeito esnobe é quando a demanda de determinado bem decresce porque outros estão aderindo ao consumo deste mesmo bem. A relação entre o efeito do carro-eleitoral e do efeito esnobe é qual no primeiro os indivíduos que aderem ao consumo querem ser associados aos que já consomem do determinado bem, enquanto no segundo, os que deixam de consumir determinado bem querem desassociar-se do grupo que consome este bem.
- 3) Efeito Veblen é a forma dos indivíduos adotarem ao consumo conspícuo, aumentando a demanda por determinado bem simplesmente porque este apresenta um alto preço.

## 4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Chegamos ao fim da exposição sobre as diferentes facetas da compreensão do comportamento econômico humano. Partimos do conceito idealizado de *homo economicus* para visualizar sobre qual noção de comportamento a Economia está estabelecida. Este modelo de sujeito econômico foi importante para o desenvolvimento do capitalismo e para destituir as transações econômicas de valores humanos (TSAKALOTOS, 2005). O caráter normativo auferido pela ortodoxia econômica ao termo fez com que as sociedades que se encaixam nos moldes do termo sejam consideradas *melhores*, e este modelo represente a única alternativa razoável para a humanidade. Não apenas para a humanidade, mas para a ciência econômica como um todo. Dentro das escolas do pensamento ortodoxo é considerado que o *a priorismo* é o método pelo qual se chega a *verdade* é conseqüentemente é a qual se supõe que a Economia deve adotar, porque os defensores desta ideia concluem que a “nossa ciência [é] um caso [de] Método Dedutivo Físico ou concreto: considera que devemos começar a partir de algumas leis psicológicas óbvias [...]” (JEVONS, 1983, p. 35) e do abstrato chegar a definições de leis universais.

Mas com o crescimento da Economia como uma ciência holística e com os avanços em outras ciências sociais o comportamento econômico foi começando a ser enxergado por diferentes prismas, cada qual salientando uma característica diferente da humanidade. Aqui tratamos de duas escolas da Economia que procuram evidenciar os fatores que conformam o comportamento humano pelo lado de *dentro* e pelo lado de *fora* dos organismos. Os estudos da economia comportamental e seu envolvimento com a matéria da Psicologia verificam os limitantes internos dos sujeitos e como estes diferem da compreensão de comportamento advento da economia ortodoxa.

Se em um primeiro momento da nossa ciência foi considerado que nós humanos possuíamos todas as ferramentas da razão para resolvermos nossos conflitos de forma ótima e eficiente, com os estudos a partir de Herbert Simon foi possível perceber que esta não é a melhor descrição da capacidade humana. O ser humano e, conseqüente, o sujeito econômico sofre limitações psicológicas, cognitivas e biológicas que o impede de fazer de forma ótima a computação de cálculos probabilísticos, de compreender o futuro, de obter informações e de estabelecer comparativos consistentes dos próprios sentimentos em forma de utilidades finais.

Todavia, a racionalidade entendida pela economia ortodoxa pode ser viável em diferentes níveis operacionais da economia, como a administração de organizações, programação de produção, controle de inventário, etc. Mas de acordo que caminhamos para decisões que requerem julgamento de valores, de políticas, de programas, ou qualquer outro assunto fora da esfera operacional esbarramos com a racionalidade limitada do sujeito econômico. Porque achar um ponto máximo local, dependendo de poucas variáveis é razoavelmente simples quando comparado com um ponto máximo global. Ainda podemos fazer uso dos conceitos de *homo economicus* quando levamos em considerações agentes altamente treinados, quais estão em posições capazes de influenciar o mercado. Mas claro, sem perder a possibilidade de erros sistêmicos.

O processo decisório individual, nos matizes da economia comportamental vai esbarrar com as dificuldades do aprendizado, da percepção de estímulos, das antecipações dos eventos por parte do organismo humano. E é neste organismo que consta as limitações computacionais. Neste ponto é importante salientar as contribuições benéficas de uma Economia positiva, para compreendermos até onde podem ir as abstrações teóricas e não extrapolarmos a barreira do factível. Mas ainda necessitamos do caráter normativo da ciência, pois “uma economia positiva, independente da economia normativa, não passaria de um acúmulo de observações sem função prática” (RAMOS, 1993, p. 101). É de acordo com quais objetivos delineamos o sistema que rege nossa sociedade que podemos casar o normativo com o positivo. Criando objetivos sociais quais são alcançáveis frente às limitações individuais. Então o estudo de uma Economia normativa junto com a economia comportamental pode direcionar a humanidade a alcançar determinados objetivos plausíveis. Conforme a limitação dos organismos compreendidos dentro da economia comportamental poderá vislumbrar os resultados do objetivo almejado. Desta forma os cientistas econômicos podem verificar suas previsões vir a serem concretizadas e voltando a conferir à ciência uma maior confiabilidade.

Sobre o sistema social que exige do sujeito econômico determinado comportamento é através da economia institucional onde podemos compreender qual a extensão da influência dos objetivos delineados. Porque pensar o sujeito econômico como único mestre de suas vontades é um exercício de egocentrismo exacerbado. Os indivíduos são guiados por condicionantes institucionais e por forças antagônicas de diferentes grupos sociais.

Junto com as características psicológicas individuais os sujeitos econômicos adotarão certos comportamentos que refletem as instituições de quais fazem parte. Que da mesma maneira, as instituições irão refletir as características predominantes dos indivíduos. A escola da

economia institucional vai trilhar um caminho metodológico oposto as duas escolas estudadas, qual o coletivo é mais importante que o singular. As decisões individuais são guiadas pela latente disputa entre os agentes econômicos para dominar a ideologia de uma época. Pois se faz necessário uma hegemonia ideológica de uma ideia para que medidas econômicas do mesmo teor sejam aceitas (TSAKALOTOS, 2005). O fazer ciência, portanto, não está desprendido de interesses maiores de determinadas instituições. Com o singular e com o agregado a dinâmica que condiciona o comportamento econômico está completa. Podemos entender a economia comportamental e a institucional como duas etapas de um ciclo que influencia a tomada de decisão.

Por fim, devemos livrar o sujeito econômico do imperativo de tomar suas escolhas unicamente por sua função de preferência. Se considerarmos o sujeito regido apenas por sua preferência, fazemos dele um prisioneiro, não apenas do seu ambiente social, mas também de sua função de utilidade, tal qual um autômato programado por sua função de utilidade (HODGSON, 1998). O comportamento humano deve manter-se como em seu estado de natureza, um qual não pode ser pré-determinado, mas compreendido suas potencialidades.

## REFERÊNCIAS

ALENCAR, E. M. L. S. de. **Psicologia: introdução aos princípios básicos do comportamento**. 11 ed. Petrópolis: Editora Vozes, 2000.

BLAUG, M. **A Metodologia da Economia, ou, Como os Economistas Explicam** 2 ed. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 1999.

CALDWELL, B. J. The Neoclassical Maximization Hypothesis: Comment. **The American Economic Review**. vol. 73, no. 4, pp. 824-827, Sep., 1983.

COSTA, F. N. da. Economia Comportamental: de volta à filosofia, sociologia e psicologia. **Texto para Discussão**, n. 173, Dezembro, 2009. Disponível em: <<http://www.eco.unicamp.br/docprod/downarq.php?id=1803&tp=a>> Acesso em: 16 maio 2012

GRESPLAN, J. O que é importante para conhecer o "homo economicus". **Folha Online**, São Paulo, 26 novembro 2011 Disponível em: <<http://tools.folha.com.br/print?site=emcimadahora&url=http%3A%2F%2Fwww1.folha.uol.com.br%2Ffolha%2Fsinapse%2Fult1063u207.shtml>>. Acesso em: 15 maio 2012.

HODGSON, G. M. The Approach of Institutional Economics. **Journal of Economic Literature**, vol. 36, no. 16, p. 166-192, March, 1998.

JEVONS, W. S. **A Teoria da Economia Política**. 8 ed. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

KAHNEMAN, D. Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics. **The American Economic Review**, vol. 93, no. 5, December, 2003.

KAO, S.; VELUPILLAI, K. V. Behavioural Economics: Classical and Modern. **ASSRU Discussion Papers**, Trento, n. 1.126, October, 2011. Disponível em: <[http://www.assru.economia.unitn.it/files/DP\\_14\\_2011\\_II.pdf](http://www.assru.economia.unitn.it/files/DP_14_2011_II.pdf)>. Acesso em: 04 abril 2012

KAUFMANN, A. **A Ciência da Tomada de Decisão** 2ª ed. Rio de Janeiro: Zahar editores, 1981.

MARSHALL, A. **Princípios de Economia: tratado introdutório**. 3 ed. São Paulo: Nova Cultural, 1988.

MINETO, C. A. L. **PERCEPÇÃO AO RISCO E EFEITO DISPOSIÇÃO: UMA ANÁLISE EXPERIMENTAL DA TEORIA DOS PROSPECTOS**. 2005. 150 f. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2005.

PRADO, E. F. S.. A teoria neoclássica (pura) e a teoria neo-austríaca frente ao legado cartesiano. **Análise Econômica**, Porto Alegre, n. 21, p.5-23, mar. 1994

\_\_\_\_\_. O caráter monológico da racionalidade Neoclássica. **Estudos Econômicos**, volume 26, número especial, p.7-34, 1996.

RAMOS, J. M. R. **Lionel Robbins: Contribuição para a Metodologia da Economia**. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 1993.

SAMUELS, W. J. **The Foundings of Institutional Economics: The Leisure Class and Sovereignty**. London: Routledge, 1999.

SBICCA, A.; FERNANDES, A. L.. A racionalidade em Simon e a firma evolucionária de Nelson e Winter: Uma visão sistêmica. In: XXXIII ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, n. 14, 2005, Natal, **ANAIS DO XXXIII ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA**. Disponível em: <  
<http://www.anpec.org.br/encontro2005/artigos/A05A014.pdf>> Acesso em: 28 junho 2012

SEVERINO, A. J. **Metodologia do trabalho científico**. 22. ed. São Paulo: Cortez, 2002

SIMON, H. A. . A Behavioral Model of Rational Choice. **The Quarterly Journal of Economics**, vol. 69, no. 1, Feb., 1955. pp. 99-118.

\_\_\_\_\_, H. A. **Comportamento Administrativo**. 3 ed. Rio de Janeiro: Editora da Fundação Getúlio Vargas, 1979.

\_\_\_\_\_, H. A. **The Sciences of the Artificial**. 2º edition. Cambridge: The MIT Press, 1981.

THALER, R. H. From Homo Economicus to Homo Sapiens. **The Journal of Economic Perspectives**. Vol. 14, no. 1, pp. 133 – 141, Winter, 2000

TSAKALOTOS, E. Homo Economicus and the reconstruction of Political Economy: six theses on the role of values in Economics. **Cambridge Journal of Economics**, vol. 29, issue 6, pp. 893 – 908, nov. 2005.

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases, **SCIENCE**, New Series, vol. 185, n. 4157, September, 1974.